НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ

«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

Кафедра автоматизації проектування енергетичних процесів і систем

Тема 6. Завдання 2

З дисципліни: «Розробка стартап-проектів»

**Виконав:**

студент 5 курсу

групи ТР-02мп, ТЕФ

Круглий Д.В.

**Перевірила:**

доц. Копішинська К.О.

Київ – 2021

**Розробка бізнес-плану стартапу (розділи: організаційний план, виробничий план, фінансова модель, ризики, резюме)**

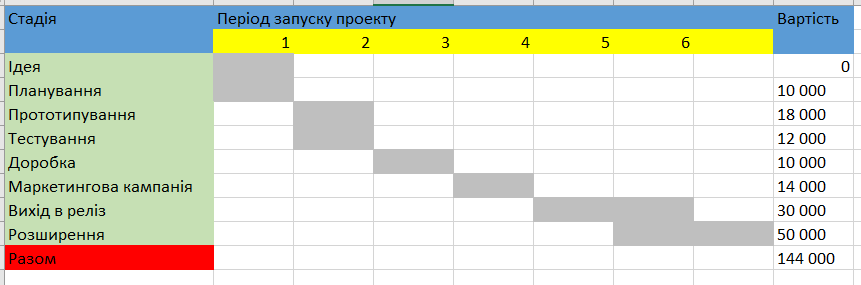
***Команда:*** Круглий Д.В. (гр. ТР-02мп), Орихівський Є.Р. (гр. ТР-01мп).

1. Організаційний план:

Опис команди стартап-проекту:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Стадія стартапу* | *Завдання* | *Члени команди* | *Освіта* | *Досвід роботи* | *Спеціалі-*  *зовані знання* | *Витрати, тис. грн* |
| Ідея | Сформувати ідею | Стартапер | - | - | - | 0 |
| Планування | Підготувати бізнес-план. | Бізнес-аналітик | Вища у  сфері економіки | Маркетинг >1року | Знання ринку, знання бізнес-процесів | 10000 |
| Прототипування | Підготувати архітектуру БД та проекту. Сформувати ТЗ, підготувати модель та MVP | Архітектор БД, програміст веб-розробник | Вища технічна | Розробка ПЗ, Розробка ТЗ, тестування - >0, 5 року | Знання життєвого циклу ПЗ, знання принципів тестування | 18000 |
| Тестування | Провести приймальне тестування | Тестувальник | Вища технічна | Тестування >0,5 року | Знання методів тестування, вміння вести звіти з тестування | 12000 |
| Доробка | Провести післятестувальну доробку, підтримувати  додаток | Программіст, веб-дизайнер, тестувальник, архітектор БД | Вища технічна | Розробка ПЗ, Розробка ТЗ, тестування >0,5 року | Знання принципів розробки ПЗ | 10000 |
| Маркетингова кампанія | Розгорнути промо- та рекламну кампанію, дослідити ринок | Маркетолог, менеджер по розвитку партнерських відносин | Вища у  сфері економіки | Маркетинг, >1 року | Знання товару, цільової аудиторії та ринку. Вміння вести переговори | 12000 |
| Вихід в реліз | Розміщення сервісу на сервері та запуск роботи | Програміст, системний адміністратор, служба підтримки користувачів, модератор. | Вища технічна, вища маркетинг | Маркетинг, розробка ПЗ, техн. підтримка користувачів – від 1 року | Знання програмного продукту | 30000 |
| Розширення | Збільшення функціоналу, розширення партнерської мережі | Програміст, системний адміністратор, модератор, маркетолог | Вища технічна | Маркетинг, розробка ПЗ, технічна підтримка користувачів – від 1 року | Знання програмного продукту | 60000 |

Календарний план-графік підготовки стартапу:



1. Виробничий план:

Сировина, матеріали, комплектуючі та послуги:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Найменування видів сировини, матеріалів, комплектуючих виробів та послуг* | *Поста-чальники* | *Ціна за одиницю* | *Умови  постачання* |
| 1.Послуги хостингу | freehost.ua | 16000 грн/рік | Договір на надання послуг мінімум на рік |
| 2.Послуги системної безпеки та безпеки бази даних | Web-secure.ua | 20000 грн/рік | Договір на надання послуг мінімум на рік |
| Разом | | 36000 грн/рік |  |

Потреба в обладнанні та технічних засобах:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Найменування обладнання* | *Кількість* | *Поста- чальники* | *Умови постачання* | *Вартість,*  *тис. грн* |
| 1. Сервери | 1 | freehost.ua | Договір на надання послуг на рік | 16000 |
| 2. Комп’ютери для технічної підтримки | 4 | Ete.ua | Оплата доставки | 40000 |
| 3.Ін. Технічна підтримуюча апаратура | 10 | Ete.ua | Оплата доставки | 6000 |
| Разом | 15 |  |  | 62 000 |

Потреба в промислово-виробничому персоналі:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Посада* | *Чисельність* | *Витрати, тис. грн* |
| Програміст | 2 | 36000 |
| Веб-розробник | 1 | 15000 |
| Архітектор БД | 1 | 10000 |
| Тестувальник | 2 | 24000 |
| Маркетолог | 1 | 10000 |
| Спеціаліст служби підтримки | 3 | 21000 |
| Разом |  | 116 000 |

1. Фінансова модель стартапу:

Початкові вкладення у стартап-проект:

|  |  |
| --- | --- |
| *Види витрат* | *Вартість* |
| Захист прав на об'єкти інтелектуальної власності | 3000 |
| Створення прототипу, досліди | 18000 |
| Просування | 12000 |
| Витрати на команду | 116000 |
| Закупівля обладнання | 62000 |
| *РАЗОМ* | 211000 |
| *Витрати, що бере на себе стартапер* | 120 000 |
| *Необхідні інвестиції для запуску стартапу* | 91 000 |

1. Оцінювання ризиків стартап-проекту:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *№ з/п* | *Найменування  ризику* | | *Джерело  ризику* | *Наслідки  ризику* | *Ступінь*  *загрозливості  (КТ, КР, ПР)* | *Дії щодо  зменшення ризику* | | *Характер дій  (ймовірність настання –ВІ або наслідки настання – ВН)* | *Ступінь*  *контрольо- ваності*  *(ПКР, ЧКР, НКР)* |
| 1. *Продуктові ризики* | | | | | | | | | |
| 1.1 | Відсутність або неприйнятні умови постачальників послуг | | Постачальники послуг хостингу та послуг безпеки | Повне унеможливлювання роботи сервісу | КР | Укладання жорстких контрактів із постачальниками на довгий термін | | ВІ | ЧКР |
| 1.2 | Відсутність поставок товарів для власного продукту на маркет-плейсі | | Постачальники товарів для маркет-плейсу | Зниження прямих доходів стартапу та неможливість контролювати відповідність до концепту | ПР | Налагодження контактів із майстерськими та одиничними майстрами, поставки яких, можуть частково закрити дефіцит | | ВН | ПКР |
| 1. *Клієнтські ризики* | | | | | | | | | |
| 2.1 | Падіння інтересу до продукту | | Користувачі | Втрата аудиторії та основної статті доходів | КТ | | Постійний розвиток продукту та активний маркетинг | ВІ | ЧКР |
| 1. *Ринкові ризики* | | | | | | | | | |
| 3.1 | Поява сильного конкурентного продукту | Конкуренція | | Втрата аудиторії та місця на ринку | КР | | Постійний розвиток продукту та активний маркетинг, активізація конкурентної боротьби | ВН | ЧКР |
| 3.2 | Зміна ринкових умов, поява нових ніш в секторі ринку | Ринок | | Втрата аудиторії, зниження доходів. Вірогідність закриття стартапу | ПР | | Відслідковувати тренди ринку та оперативно реагувати на зміни | ВІ | ЧКР |
| 1. *Інвестиційні ризики* | | | | | | | | | |
| 4.1 | Відсутність інвесторів | Інвестори | | Недостатність матеріальних ресурсів для запуску та розвитку проекту | КТ | | Підготовка презентації продукту | ВІ | НКР |

Найбільш небезпечні ризики:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Загрозливість ризику* | *Контрольованість ризику* | | |
| *Неконтрольований ризик (НКР)* | *Частково контрольований ризик (ЧКР)* | *Повністю контрольований ризик (ПКР)* |
| *Катастрофічний ризик (КТ)* | Відсутність інвесторів | Падіння інтересу до продукту |  |
| *Критичний ризик (КР)* |  | Поява сильного конкурентного продукту |  |
| *Прийнятний ризик (ПР)* |  | Зміна ринкових умов, поява нових ніш в секторі ринку |  |

1. Резюме бізнес-плану:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показник** | **Дані для відображення** | |
| Концепція проекту | Оптимізація навчального процесу у школах | |
| Команда та персонал | Команда знайома із всіма вимогами та трендами ринку, та має високу моральну вмотивованість, що дає їй перевагу перед іншими командами та проектами | |
| Опис ринку  та галузі | Перевага проекту полягає в унікальному поєднанні функціоналу веб- та мобільного додатку і маркет-плейсу | |
| Продукція | Основною продукцією стартапу є, фактично, послуги користування розробленим сайтом та мобільним додатком | |
| Ресурси | Повне забезпечення команди розробки та тестування комп’ютерною технікою | |
| Супровідні документи | 1.Реєстраційні документи юридичної особи 2.Реєстраційні документи на ноу-хау  3.Документи про реєстрацію торгової марки | |
| Ризики | Найбільш небезпечними ризиками є відсутність інвестицій, та втрата інтересу аудиторії до продукту із подальшою втратою ринкових позицій. Основними шляхами подолання є широка маркетингова кампанія, якісна презентація для потенціальних інвесторів, а також постійний розвиток задля збереження статусу сервісу, що не має аналогів | |
| Потреба в інвестиціях | Інвестиційні потреби складають приблизно 90-100 тис гривень, основну частину інвестицій планується залучати через крауд-фандингові платформи. | |
| Графік реалізації проекту | Термін реалізації, місяців | 6 |
| Початок підготовки проекту, місяць, рік | 05.21 |
| Запуск, місяць, рік | 10.21 |
| Бюджет проекту | Вартість проекту, тис. грн, у тому числі | 211 000 |
| Власні кошти, тис. грн | 120 000 |
| Інвестиційні кошти, тис. грн | 91 000 |
| Прибутковість проекту | Виручка від реалізації, тис. грн | 250 000 |
| Чистий прибуток, тис. грн (на етапі старту) | 49 000 |